

**2010年3月期 第1四半期 事業説明会**  
**(2009年8月21日実施)**

代表取締役社長 久芳徹夫スピーチ

**<スライド1：2010年3月期 第1四半期 決算要約>**

こちらのスライドは、7月30日に公表しました当期第1四半期の連結業績です。上の表は前年同期との比較を示しておりますが、景気低迷を主因として、大幅な減収減益となりました。一方、その下にあります前四半期との比較では、売上高はほぼ横這いながらも、前期下期より設備投資の抑制をはじめとする、あらゆるコストの低減に努めてきた効果が、損失の大幅な縮小として現れております。

第1四半期は、産業機械や自動車産業向けの部品需要は、当社の想定以上に低水準で推移しましたが、携帯電話端末などのデジタルコンシューマ機器市場においては、在庫調整が一巡したため、半導体部品関連事業や電子デバイス関連事業の受注が増加し、これらの事業が全体の収益改善を牽引しました。

**<スライド2：2010年3月期 業績予想>**

第1四半期は、想定以上にデジタルコンシューマ機器の需要が回復したものの、下期以降の需要動向は依然として不透明であります。加えて、産業機械や自動車関連市場の回復にはもう少しばらく時間を要すると考えていることから、今期通期の業績予想は、4月時点の予想から変更しておりません。

今期通期の売上高は7.8%の減収ながらも、利益については、前期を上回りたいと考えております。

**<スライド3：2010年3月期 業績予想達成のための重点課題>**

今期の業績予想を達成するための重点課題を3点、こちらのスライドに示しております。

1点目は、部品事業の収益確保、2点目は、通信機器関連事業の収益改善、3点目は、環境・エネルギー市場での事業拡大、特にソーラーエネルギー事業の展開が重要と考えております。次に、それぞれの課題に対する取組みについてご説明申し上げます。

**<スライド4：部品事業の収益確保>**

こちらのスライドは、ファインセラミック応用品関連事業を除く部品事業セグメントの受注推移です。前期第1四半期の受注金額を100として、今期第2四半期の予想を含めた推移を示しております。主に産業機械向けの製品を取り扱っているファインセラミック部品関連事業の受注推移を緑色で、デジタルコンシューマ機器向け部品が主要製品である半導体部品関連事業

と電子デバイス関連事業の受注推移を、それぞれ赤色と青色で示しております。

3事業とも前期の第3四半期以降、受注が大きく落ち込んでおり、前期の第4四半期が受注のボトムとなっておりますが、今期に入ってから受注の回復動向には、産業機械向け部品とデジタルコンシューマ機器向け部品では差が生じております。

緑色のファインセラミック部品関連事業の受注は、今期に入り、LED用サファイア基板などを中心に回復を見せたものの、半導体製造装置用部品などの需要低迷が続いていることから、第2四半期の受注は、前期第1四半期に比較し、6割程度に留まる見通しです。

一方、赤色の半導体部品関連事業と青色の電子デバイス関連事業については、今期の第1四半期で既に前年同期に比べ7割程度まで回復してきております。デジタルコンシューマ機器用部品を主とする両事業については、第2四半期も受注は堅調に増加しており、前期第1四半期の8割程度の水準を確保できる見通しであります。また、製品によっては数量面で前期のピークを超える受注をいただいているものもあります。

このような受注の急速な回復局面において、当社は、迅速な増産対応により顧客の要求に応えてまいりたいと考えております。

当社は、国内においては、前期下期からの不況下においても人員削減や拠点の統廃合などを実施せず、人員の配置転換により対応してまいりました。これにより、第1四半期の急激な部品需要の回復に対しても、人員が不足する部門にいち早く配置転換することで、客先からの要求数量に応えることができしております。

このように、最適な生産体制を構築することに加え、全部門におけるコストダウンと生産性の改善を進めた結果、第1四半期に収益改善を図ることができました。

産業機械や自動車産業などは、第2四半期以降も本格的な回復が期待できない状況にあるため、デジタルコンシューマ機器向けの部品需要の拡大を確実に捉え、これを売上拡大に結びつけるとともに、引き続き需要拡大に呼応した生産の最適化や原価低減を推進することで、部品事業の収益を確保してまいります。

#### <スライド5：通信機器関連事業の収益改善（1）>

続きまして、通信機器関連事業の収益改善についてご説明いたします。

こちらのスライドには、4月にご説明させていただきました通信機器関連事業の収益改善のための強化項目と第1四半期の成果、並びに今後の課題を示しております。

まず、コスト競争力の強化については、原価管理や集中購買の開始により、原材料などの変動費の低減が進んでおります。三洋から事業を承継した時点と比較すると、現在の三洋モデルの原材料比率は、京セラモデルに近い水準まで低下させることが出来ております。加えて、前期に実施したKWCでの人員削減による固定費の削減効果も現れております。

また、開発力の強化については、京セラと旧三洋の技術開発部門の統合により、コスト低減が図られております。

これらの取組みにより、第1四半期は、前四半期に比べ大幅な減収ではあったものの、収益性の改善を図ることができました。今後、共通プラットフォームの採用や基幹部品の共通化を促進させ、一層のコスト削減を図ってまいります。

3つ目の販売力の強化については、北米における営業部門の統合により、顧客ニーズなどの市場情報の共有化や顧客との信頼関係の強化が図られてきていると認識しております。

今後、さらに収益性の改善を図るうえで、売上を伸ばすことが必要となります。下期以降、製品ラインナップの充実や、相互の販売網を通じて端末を販売するクロス販売の推進、新規客先の獲得などにより、売上拡大を図り、早急に黒字化を目指すことが、今後の重要課題であります。

#### <スライド6：通信機器関連事業の収益改善（2）>

こちらのスライドは、端末及び通信システム機器の今期のロードマップです。端末事業では、上期は国内外合計で6モデルを投入する予定ですが、下期には上期を大幅に上回る、11モデルの投入を計画しております。特に海外市場へのモデル投入を拡大させる予定です。

また、国内でのWiMAXサービス向けに、無線中継装置の機能を持つ、レピータ機器の拡販に努めております。

新端末投入と通信システム機器事業での新たな事業機会を、確実に通信機器関連事業の売上拡大に結びつけてまいります。

#### <スライド7：環境・エネルギー市場での事業拡大（1）>

続きまして、3点目の課題であるソーラーエネルギー事業の展開についてご説明いたします。

左上のグラフは、太陽電池の世界の需要見通しを示しております。今期は、前期に急速に拡大したスペイン市場が縮小傾向にあることや、特に欧州において、顧客の資金繰り悪化による大型受注の先送りやキャンセルなどが生じたことから、世界需要は前期に比べ1割強、減少する見通しであります。しかし、欧州市場を除くその他の市場では、補助政策が牽引役となり、今期も需要は拡大する見通しであります。

日本や米国での補助制度の開始を背景に、これらの市場では受注が増加傾向にあり、本年7月の当社のセル生産量は、前期のピークを上回るまでに拡大しております。また、一部の地域では、金融危機による大型案件の停滞に回復の兆しが見えはじめているため、当社は下のグラフにありますとおり、当初の計画どおり、今期は前期に比べ約4割増となる400MWの生産を行う予定です。生産量の拡大と徹底したコスト削減を進め、ソーラーエネルギー事業の収益向上に努めてまいります。

#### <スライド8：環境・エネルギー市場での事業拡大（2）>

次に各市場の見通しと当社の取組みについてご説明いたします。

まず欧州市場の需要見通しですが、前期に世界市場の4割以上を占めていたスペイン市場は、補助制度の見直しや金融危機の影響により、今期大幅に縮小する見通しです。しかし、ドイツでの堅調な伸びに加え、イタリアやフランスなどの市場拡大により、スペインを除く欧州市場は、今期も順調に拡大する見通しです。

なお、当社はドイツ市場に強固な販路を持っており、前期のドイツへの出荷比率は、欧州向けの約6割を占めております。従って、スペイン市場が縮小しても、当社への影響は小さいものと考えております。

また、米国市場については、8月よりグリーンニューディール政策に基づく補助制度の受付が開始されており、今後の需要拡大にたいへん期待しております。今期は、前期比1.5倍にまで市場は拡大すると見込んでおります。

今期は、欧米市場に対し、販売力を強化してまいります。今後も高い成長が期待されるイタリア、フランス、チェコなどへ新たな営業拠点の開設を進めております。また、大規模な補助金を導入している国や補助政策に積極的な州を中心に販売店を拡大していく計画であります。現在、欧州及び米国に60数社ずつある販売店を、今期中にはそれぞれ、100社以上に拡大させる予定です。

さらに、拡販を進めるにあたっては、製品の差別化戦略を推進してまいります。当社の製品は、設置から25年間、安定して稼働し続けているという実績があり、この事実で証明されるように、長期にわたる高い信頼性を誇っております。さらに、多結晶シリコン業界でトップクラスの変換効率の高さに加え、当社の車載モジュールがトヨタ様のプリウスに採用されたことで実証された高い品質の点で、他社に対して十分な競争優位性を訴求できると考えております。

### <スライド9：環境・エネルギー市場での事業拡大（3）>

ソーラーエネルギー事業の展開の最後に、今期、最も高い伸びを期待している国内市場の見通しと取組みについてご説明いたします。

補助金制度の再開や地方自治体の助成による住宅用太陽電池の需要増加により、今期の国内市場は、前期に比べ2倍以上に拡大する見通しです。さらに、来期以降も、全国の学校に太陽電池を設置するスクールニューディール政策や固定価格買い取り制度などの本格導入が予定されており、継続的な市場拡大が期待できます。これらの政策の後押しなどにより、国内においてもソーラーエネルギー市場が本格的に拡大し始める見込みです。

急速な市場拡大という好機を確実に捉え、成長を図るため、当社は住宅メーカーへの拡販に取り組んでおります。当社は以前より複数のメーカーへ販売を行っており、既に良好な事業関係が構築されているだけでなく、製品に対する信頼と評価をいただいております。このような優位性を活かし、今後も積極的な拡販に取り組んでまいります。現在の旺盛な受注状況から推測すると、今期の住宅メーカーからの当社への案件数は、国内市場の伸びを上回り、前期比2.5倍になるものと予想しております。

さらに、欧米市場同様、一層の販売力の強化を進めております。イオングループ様との提携による同社のショッピングセンターへの出店などにより、ソーラーエネルギー製品の普及と拡販を進めるとともに、フランチャイズ店舗の拡大を図ってまいります。現在、国内に65の当社製品を専門に扱うフランチャイズ店を有しておりますが、大規模な補助政策がとられる都市とその周辺地域を重点に、今期中に、100店舗以上へ拡大させる予定です。

当社の技術的優位性を十分に活かすとともに、国内外での販売力の強化により、ソーラーエネルギー事業の売上拡大を進めてまいります。

ただいまご説明させていただきました「部品事業の収益確保」と「通信機器関連事業の収益改善」、「ソーラーエネルギー事業の拡大」により、今期業績予想の達成を目指してまいります。

### <スライド10：京セラグループ経営方針>

当社は、本年4月をもちまして創業50年を迎えました。創業以来、今日までの当社の成長は、研究開発により新たな製品を継続的に生み出してきた結果であり、また、現在のKDDIの設立に象徴されるように、新たな事業を創造してきたことが基盤になっております。

社長に就任して4ヶ月が経ち、この間、多くの社員との対話や現場を直（じか）に見ることで、京セラグループのそれぞれの事業の掌握に努めてまいりました。この中で、京セラには将来性のある多くの技術や製品があることを改めて認識いたしました。

今後も京セラグループがさらなる事業拡大を図り、高収益企業となるためには、事業間のシナジーを追求するとともに、既存事業の強化と新規事業の創出に取り組んでまいりたいと考えております。

### <スライド11：持続的な成長の実現>

中長期の成長に向けて、当社は新たな事業機会の獲得に取り組んでおり、現在、最も有望な市場として次世代の電力網であるスマートグリッドの拡大に期待しております。スマートグリッド市場については、NEDO（新エネルギー・産業技術総合開発機構）では2010年に米国での大規模実証実験の開始が、電気事業連合会では2010年代の早い段階で国内の整備方針の決定などが予定されております。

スマートグリッド市場に対して、当社がどのように事業を展開できるかは、まだ検討中でございますので、本日、具体的に提示することはできません。しかし、スマートグリッド市場は、ソーラーエネルギー事業だけでなく、通信システムや制御装置、部品など数多くの製品や技術が関連してまいります。多角化企業であることのメリットを十分に活かし、それぞれの事業や技術のシナジーを追求することにより、新たな事業を創出し、持続的な成長を実現してまいりたいと考えております。

以 上